

Wanneer je als greenkeeper jaar-in-jaar-uit dezelfde producten over jouw baan heen stort, verdien je het ook bijna om belatafeld te worden



## Spring

Heeft u het ook gemerkt? De lente zit in de lucht en dat betekent dat greenkeepers overal in Nederland (en Frankrijk) bezig zijn om hun baan klaar te maken voor het komende groeiseizoen. Ik noem specifiek Frankrijk, omdat ik net terug ben van een fantastisch leuke trip naar de Méditerranée met de winnaars van de Greenkeeper en Fieldmanager of the Year Awards en de twee Student Award-winnaars. Een superleuke reis en een speciale dank aan ICL Growing Solutions, die dat door haar internationale connecties allemaal mogelijk heeft gemaakt.

een leuke winstbonus mijn product voorgeschreven te krijgen.' Het is waarschijnlijk oneerlijk, maar de oplossing in deze zit hem toch echt in kwaliteit van opdrachtgeverschap. Ik mag het natuurlijk niet zeggen, maar wanneer je als greenkeeper jaar-in-jaar-uit dezelfde producten over jouw aanplant heen stort, verdien je het ook bijna om voor te veel geld een niet optimaal product te gebruiken. U ziet hoe voorzichtig ik mij hier uitdruk: ik had ook kunnen zeggen: dan verdient u het ook om belatafeld te worden.

## 'We deden het altijd zo, dus zo blijven we het maar doen'

Die reis is overigens niet het onderwerp van mijn prikkelpraatje op deze voorlaatste pagina van Greenkeeper. Ik wilde het met u hebben over de manier waarop wij onze golfbanen voeden. De lente is bij uitstek een moment om daar eens diep op in te zoomen. Ik maakte eerder dit jaar - tussen de regenbuien door - een rondje in het land en kwam onder andere bij een aantal golfbaanbeheerders, een distributeur van meststoffen, een adviseur en ten slotte bij een fabrikant.

Zonder nou naam en toenaam te verklappen werd ik hier niet blij van. Het leek wel alsof de heren op minimaal vier verschillende planeten verbleven. De greenkeepers en fieldmanagers die ik sprak zijn helemaal georiënteerd op gemak. 'We deden het altijd zo, dus zo blijven we het maar doen' is dan de gedachte. De distributeur en de meststoffenfabrikant richten de pijlen op het optimaliseren van hun omzet. Zelfs de adviseur, die geacht wordt onafhankelijk zijn uurtjes te verkopen, kreeg een sneer uit de pan mee. 'Ik kreeg een aanbod van een adviseur om tegen

Hoe gaan we dat oplossen? Daar is natuurlijk maar één oplossing voor. Als greenkeeper krijg je alleen het beste advies voor de scherpste prijs, als we ons opstellen als een kritische opdrachtgever. Je moet er niet vanuit gaan dat de tegenpartij jou een oor aan wil naaien, maar van een constructief-kritische bejegening is nog nooit iemand slechter geworden.

Met vriendelijke groet,  
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!